



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN FILETES DE TRUCHA  
CONGELADOS A JAPON, CIUDAD DE YOKOHAMA,  
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SHIMSA S.A.C. DE LA  
CIUDAD DE LIMA”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL  
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR**

Bach. SHIMABUKURO SALAS, YASUNOBU LUIS ANGEL

<https://orcid.org/0000-0002-3372-5812>

**ASESOR**

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS

<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

**LIMA – PERÚ  
2022**

**Dedicatoria:**

A mis padres Jorge y Rosa por todo el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida y a mi esposa Harumi e hijo Tiago por ser mi motivación.

**Agradecimiento:**

A la universidad Alas Peruanas y a mis maestros, por ser mis guías y brindarme los conocimientos para mi desarrollo profesional.

## INTRODUCCIÓN

Datos de los productores, la producción nacional de trucha en el Perú llegó en el 2020 a un total de 54,000 toneladas. En el país existen alrededor de 2,800 productores de trucha arcoíris, donde un 45% es acuicultura de recursos limitados, un 54% proviene de pequeña y mediana empresa y menos del 1% es acuicultura de mediana y gran empresa, Las zonas de cultivo de la trucha se caracterizan por su ubicación alto andinas, siendo la zona de mayor producción la región de Puno, Huancavelica y Junín. ([www.agraria.pe](http://www.agraria.pe))

Sobre las exportaciones, la trucha peruana ha crecido gracias a la demanda internacional, entre el año 2016 y 2020 se exportó un promedio anual del 17.2% y solo en el año 2020 las exportaciones peruanas de trucha alcanzaron los US\$ 37.7 millones de dólares. ([www.cien.adexperu.org.pe](http://www.cien.adexperu.org.pe))

Datos de nuestra empresa SHIMSA S.A.C., para nosotros, que planeamos exportar filetes de trucha congelada al Japón, representa una gran oportunidad de negocio el país Japón, ya que es uno de los mercados más grandes del mundo, con un consumo de pescado per-capital de hasta 61 kg., por habitante japones.

Datos estadísticos, respecto a los productos acuícolas la trucha se sitúa en el tercero del ranking de productos exportables, básicamente se exporta en dos formas, congelados y frescos. Japón fue el principal comprador mundial concentrando el 29.3%, seguido por Alemania con el 23.7% y EE. UU con el 8.2%.

## RESUMEN

El producto filete de trucha congelado que se plantea exportar desde el Perú a Japón, le permite a la empresa SHIMSA S.A.C., la posibilidad de diversificar mercados, mejorar sus márgenes de rentabilidad y ser más competitiva gracias al comercio internacional.

El desarrollo del proyecto de exportación se realizó cumpliendo con las estructuras establecidas, divididas por capítulos:

En el capítulo I se detalló la ficha técnica del producto con datos importantes como descripción del producto, características, valor nutricional, su clasificación arancelaria de acuerdo con datos obtenidos de SIICEX, así mismo se formuló el flujo grama del proceso productivo el cual consta de 05 etapas.

En el capítulo II se mencionó los cinco proveedores potenciales que nos podrían abastecer de materia prima, se formula la matriz de selección y se escoge al proveedor. Así mismo se explica nuestro proceso de calidad y costos de fabricación.

En el capítulo III se explica las estrategias del almacenamiento, su distribución, sus áreas, se elaboró el ley-out del almacén y se detalla los equipamientos necesarios para su correcto funcionamiento, así como las herramientas, implementos del personal y sus costos.

En el capítulo IV se escoge el modelo de etiqueta, las normas técnicas que debemos cumplir tanto en Perú como en Japón y el proceso de rotulado, donde se menciona la información relevante que se debe colocar en la etiqueta. Por último se elaboró el flujo grama del proceso.

En el capítulo V se desarrolla la ficha técnica del empaque seleccionado, la presentación del producto y su importancia, se menciona sus características, su material, medidas, también se detalla los costos del empaque y el proceso de empaclado.

En el capítulo VI se describe la ficha del embalaje, se menciona el tipo de embalaje elegido para nuestro producto, características, los criterios usados como; tamaño, resistencia, ergonomía, los costos y el proceso de embalaje.

En el capítulo VII se detalla el pallet que utilizaremos, sus medidas, los criterios usados para su elección, el proceso de paletizado, se desarrolla el plano de estiva y número de cajas por pallet.

En el capítulo VIII se realiza la selección del contenedor, se explica sus características, tipos de contenedores, medidas, diámetro, carga útil, volumen, proceso de contenedorización, plano de estiba y número de pallets por contenedor.

En el capítulo IX se detalla los potenciales proveedores de transporte interno, su información básica, se realiza la selección de la empresa proveedora de servicios y se hace referencia de las empresas de transporte internacional y sus costos.

En el capítulo X se menciona a las empresas potenciales de agenciamiento, sus características y bondades, se desarrolla la selección de la agencia de adunas, sus costos, las aseguradoras y el depósito temporal a seleccionar.

En el capítulo XI se realiza el análisis de los puertos, tanto del Callao como el de destino, su ubicación, su infraestructura, las rutas marinas, la frecuencia de salida de buques y los días en tránsito y precios.

En el capítulo XII se analiza la secuencia comercial, se identifica los canales de distribución y se selecciona el más adecuado para nosotros según nuestras necesidades y facilidades de relacionamiento comercial, se realiza la selección con mayor flujo comercial y se desarrolla las tendencias actuales y sus implicancias en el mercado destino.

En el capítulo XIII se desarrolla la matriz de costos de exportación del primer envío, donde se considera los costos fijos, mano de obra, materia prima, costos de venta y administrativos, costos del paletizado, gastos aduaneros, imprevistos, precio unitario, utilidad y valor FOB.

En el capítulo XIV se detalla y analiza el costo de oportunidad que existe entre un producto y otro. Se desarrolla el cuadro de ingresos, egresos proyectados y se analiza el VAN y el TIR del producto a exportar, con la finalidad de evaluar la proyección de ventas y que tanto el producto y el negocio sean rentable y generen ganancias.

## INDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice general.....	viii
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras.....	xii
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto:.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3 Flujograma de proceso productivo.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3 Control de calidad.....	8
2.4 Costo de fabricación.....	10
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>11</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2 Lay-out del almacén.....	13
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacen.....	13
3.4 Costo fijo del almacén.....	18
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>21</b>
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto.....	21
4.2 Normas técnicas aplicables.....	22
4.3 Proceso de rotulado.....	23
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	24
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>25</b>
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado.....	25
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	27
5.3 Proceso de empaque.....	28
5.4 Tiempos y costos del proceso de empaque.....	29
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>30</b>
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	30
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	31
6.3 Proceso de embalaje.....	33
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	34
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>35</b>
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada.....	35
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	36



7.3. Proceso de paletización .....	37
7.4. Plano de estiba del pallet .....	38
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización.....	38
<b>8. CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>39</b>
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	39
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....	40
8.3 Proceso de contenedorización .....	41
8.4 Plano de estiba del contenedor.....	42
8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	43
<b>9. TRANSPORTE .....</b>	<b>44</b>
9.1 Proveedores del transporte interno .....	44
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	46
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional .....	47
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo .....	49
<b>10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>50</b>
10.1 Agentes de aduana .....	50
10.2 Costo de agenciamiento .....	52
10.3 Aseguradora .....	53
10.4 Póliza de seguro (cobertura y costos).....	54
10.5 Depósitos temporales.....	54
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS</b>	
<b>DESTINO .....</b>	<b>57</b>
11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	60
11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino .....	60
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	62
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....	64
<b>12. DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>66</b>
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor .....	66
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución .....	68
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	69
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización .....	69
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	70
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN DE UN ENVIO .....</b>	<b>71</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA .....</b>	<b>73</b>
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	73
14.2 Valor actual neto .....	74
14.3 Tasa de interes de retorno .....	74

Conclusiones.....	75
Recomendaciones.....	76
Fuentes Bibliográficas.....	00

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Especificaciones del producto.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	3
Tabla 3	Abastecedores de filete de trucha.....	5
Tabla 4	Matriz de selección de proveedores.....	8
Tabla 5	Costo de elaboración.....	10
Tabla 6	Costo de mantenimiento y constitución.....	18
Tabla 7	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	24
Tabla 8	Ficha técnica del empaque.....	26
Tabla 9	Proceso productivo para el empackado.....	28
Tabla 10	Tiempos y costos del empackado.....	29
Tabla 11	Estructura del embalaje.....	31
Tabla 12	Pasos para el embalado.....	33
Tabla 13	Tiempos y costos del embalado.....	34
Tabla 14	Ficha técnica del pallet.....	35
Tabla 15	Secuencia para el paletizado.....	37
Tabla 16	Tiempos y costo del paletizado.....	38
Tabla 17	Descripción del contenedor.....	40
Tabla 18	Proceso de contenedorización.....	42
Tabla 19	Cotización de la contenedorización.....	43
Tabla 20	Grupo CAVASA.....	44
Tabla 21	Savar Corporación Logística.....	45
Tabla 22	DSV.....	46
Tabla 23	Valoración flete interno.....	46
Tabla 24	Transmeridian.....	47
Tabla 25	MSC.....	48
Tabla 26	Hamburg Sud.....	49
Tabla 27	Corrida de flete.....	49
Tabla 28	Agencia de aduanas RBK.....	50
Tabla 29	Agente aduanas DEPISA.....	51
Tabla 30	Transmeridian.....	52
Tabla 31	Aseguradoras.....	54
Tabla 32	Póliza de seguros.....	54
Tabla 33	Neptunia.....	54
Tabla 34	RANSA.....	55
Tabla 35	MEDLOG.....	56
Tabla 36	Costo de exportación.....	71
Tabla 37	Costo de oportunidad.....	73
Tabla 38	Ingresos y egresos.....	74

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso productivo.....	3
Figura 2	Logo de la empresa Piscis.....	6
Figura 3	Logo de la empresa Produpesca.....	7
Figura 4	Logo del certificado.....	9
Figura 5	Logo HACCP.....	10
Figura 6	Diseño de la planta.....	13
Figura 7	Rotulado del producto.....	21
Figura 8	Flujograma rotulado del producto.....	24
Figura 9	Diseño del pallet.....	38
Figura 10	Representación gráfica de la estiba del contenedor.....	43
Figura 11	Logo de CAVASA.....	45
Figura 12	Logo de SAVAR.....	45
Figura 13	Logo de DSV.....	46
Figura 14	Marca Transmeridian.....	47
Figura 15	Marca de MSC.....	48
Figura 16	Marca Hamburg Sud.....	49
Figura 17	Distintivo de RBK.....	51
Figura 18	Imagen DEPISA.....	51
Figura 19	Marca Transmeridian.....	52
Figura 20	Cotización de agenciamiento.....	53
Figura 21	Diseño NEPTUNIA.....	55
Figura 22	Modelo RANSA.....	55
Figura 23	Marca MEDLOG.....	56
Figura 24	Puerto del Callao.....	58
Figura 25	Aeropuerto Jorge Chavez.....	59
Figura 26	Gran terminal terrestre.....	60
Figura 27	Vía terrestre.....	61
Figura 28	Terminal portuario.....	61
Figura 29	Infraestructura aeroportuaria.....	62
Figura 30	Mapeo secuencial.....	67
Figura 31	Canales de distribución.....	68

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**


- **Descripción del producto:**

La trucha es un pescado muy cardiosaludable y nutritivo, de sabor ligero, bajo en grasa (3%) es una buena fuente de ácidos grasos, omega 3 y de alto valor proteico, pertenece al grupo de pescados azules, rico en grasas saludables y necesarias para el buen funcionamiento del organismo. La presentación del producto será, filetes de trucha con piel, congelados y envasadas individualmente al vacío, en un paquete de plástico por el peso de un kilogramo, con un diseño atractivo y transparente que permita ver el producto.

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Especificaciones del producto*

<b>ESTRUCTURA</b>		
<b>Producto</b> <b>Nombre Científico</b>	Filete de trucha Oncorhynchus mysis	
<b>Cantidad</b>	1kg., por paquete	
<b>Descripción</b>	Filetes de trucha, eviscerada, sin escamas, deshuesada, sin espinas y fileteada. Olor a pescado fresco, carne color naranja Salmón, con sabor muy agradable y apetecible.	
<b>Características</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Textura firme</li><li>2. Olor a pescado fresco</li><li>3. Color de carne naranja</li><li>4. Sabor apetecible</li></ol>	
<b>Color</b>	Plateado, tornasolado con motas de distintos colores.	
<b>Valor Nutricional por 100g.</b>	Calorías: 91 g. Proteína: 15.7 g. Grasas: 3.1 g. Hierro: 1mg. Magnesio: 28 mg. Potasio: 250 mg. Fósforo: 208 mg. Vitamina A: 34.46 ug. Vitamina E: 1.5 mg.	
<b>Consumo</b>	La trucha admite múltiples preparaciones, se puede consumir cruda, frita, hervida o al horno.	

**Nota:** [www.piscisperu.com.pe](http://www.piscisperu.com.pe)

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria*

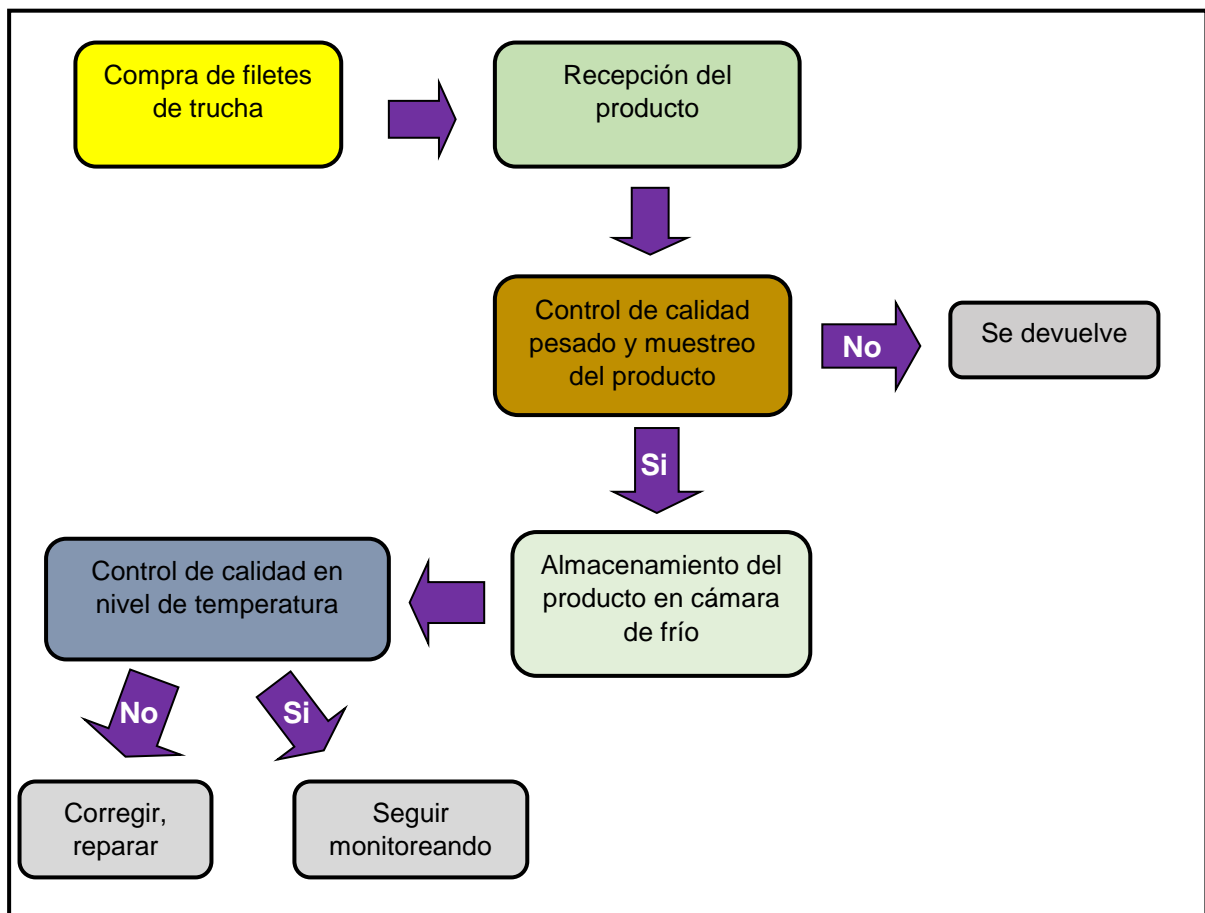
Partida	Descripción
0304820000	Trucha

**Nota:** (SIICEX, 2022)

## 1.3 Flujograma de proceso productivo:

**Figura 1**

*Flujograma de proceso productivo*



**Nota:** [www.agrotendencia.com](http://www.agrotendencia.com)

- **Compra de filetes:**

Se emite la orden de compra de los filetes de trucha a la empresa PISCIFACTORIA DE LOS ANDES S.A. la cual revisa el pedido, preparará el producto y lo despacha una vez abonado el 50% de inicial, el otro 50% se realiza al recibir la mercadería.

- **Recepción:**

Luego de haber realizado el pedido, se recibe la mercadería en nuestro almacén de Lima, en esta etapa se procede con el pesaje de los filetes de trucha, para comprobar que el pedido cumple con los estándares solicitados.

- **Control de calidad, pesado y muestreo:**

Luego del pesaje de las cajas que contienen el producto, se procede con la verificado, con el fin de garantizar que el producto se encuentra en buenas condiciones y cumpla con los estándares requeridos de inocuidad, caso contrario se devuelve para su cambio.

- **Almacenaje:**

Se procede a llevar la carga consolidada a la cámara frigorífica, esta debe contar con una temperatura de  $-18^{\circ}\text{C}$ ., para que el producto permanezca en un buen estado de conservación. El producto quedara almacenado hasta que se realice el rotulado.

- **Control de temperatura:**

Es muy importante llevar un control y monitoreo constante del nivel de temperatura de nuestra cámara de frío, así como también corroborar su correcto funcionamiento, debido que nuestro producto es perecible y debe mantenerse a una temperatura constante.



## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Abastecedores de filetes de trucha*

<b>PROVEEDOR</b>	<b>CIUDAD</b>
MAR ANDINO PERU S.A.C	Pasco
PERUVIAN ANDEAN TROUT S.A.C	Huancavelica
PESCANDINA S.A.C	Lima
PRODUPESCA S.A.C	Lima
PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES S.A.	Lima

**Nota:** (SIICEX, 2022)

**Empresa proveedora:** PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES S.A

**Dirección:** Ca. Las Tordillas 189, Urb. El Palomar - Lima - San Isidro

**Producto:** Filetes de trucha empaquetados al vacío

**Certificaciones de calidad:**

- BEST AQUACULTURE PRACTICE CERTIFIED
- HACCP CERTIFIED
- JAS

**Misión:**

Creamos valor para nuestros clientes con productos de calidad, respaldados en conocimiento del mercado, innovación y altos estándares de calidad.

**Visión:**

Ser la empresa líder en la crianza, procesamiento y comercialización de trucha (Rainbow Trout) en el Perú.

**Figura 2**

*Logo de la empresa Piscifactoría de los andes S.A*



**Nota:** [www.piscisperu.com.pe](http://www.piscisperu.com.pe)

**Empresa proveedora:** PRODUPESCA S.A.C

**Dirección:** Ca. Ramon Ribeyro Nro.284 Int.301 - Lima - Miraflores

**Productos:** Filetes de trucha empaquetados al vacío

**Certificaciones de calidad:**

- HACCP
- BRC FOOD CERTIFICATED

**Misión:**

Suministrar productos de alta calidad y de la manera más eficiente para nuestros clientes en todo el mundo.

**Visión:**

Ser líder en todas nuestras líneas de productos y servicios con responsabilidad social.

### **Figura 3**

*Logo de la empresa Produspesca S.A.C.*



**Nota:** [www.produspesca.com](http://www.produspesca.com)

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Matriz de selección de proveedores*

CRITERIOS	DESCRIPCIÓN				
	PISCIFACTORIA DE LOS ANDES	PERUVIAN ANDEAN TROUR	PESCANDINA	PRODUPESCA	MAR ANDINO
	%	%	%	%	%
<b>Precio S/.</b>	80%	70%	55%	55%	50%
<b>Seguridad</b>	85%	80%	65%	70%	70%
<b>Transporte</b>	75%	60%	60%	50%	70%
<b>Certificaciones</b>	90%	85%	70%	65%	90%
<b>Cercanía</b>	90%	25%	65%	65%	70%

**Nota:** Autoría propia.

### **Resultado:**

La empresa elegida para que nos abastezca es, PISCIFACTORIA DE LOS ANDES S.A., ya que obtuvo la mayor calificación en base a los indicadores mencionados en nuestro proceso de selección, obteniendo un 84% de aceptación versus los otros proveedores.

## 2.3 Control de calidad:

Nuestra empresa SHIMSA S.A.C. aplicará dos controles de calidad en nuestro almacén, uno en la recepción de la materia prima, donde, se realizará la verificación del producto y su pesado, para corroborar que se encuentra en óptimas condiciones de inocuidad y cumpla con los estándares ofrecidos. El

siguiente proceso se dará en la revisión y verificación de la cámara de frío, debido que es muy importante que este se encuentre en su correcto funcionamiento, para preservar nuestro producto y así evitar que se malogre la mercadería.

- **Certificaciones de Calidad:**

**Certificación 1: BEST AQUACULTURE PRACTICE CERTIFIED**

Este certificado garantiza las buenas prácticas en acuicultura, es un conjunto de procesos en el manejo productivo de las actividades acuícolas, que son necesarias para obtener productos inocuos y de calidad, conforme a las leyes y reglamentaciones del sector competente.

**Figura 4**

*Logo del certificado*



**Nota:** [www.bapcertification.org](http://www.bapcertification.org)

**Certificación 2: HACCP CERTIFIED:**

El certificado respalda que la empresa cuenta con un sistema que permite identificar, evaluar y controlar peligros que son significativos para la

inocuidad de los alimentos, privilegiando el control del proceso sobre el análisis del producto terminado.

**Figura 5**

*Logo HACCP CERTIFIED*



**Nota:** [www.sgs.pe](http://www.sgs.pe)

## 2.4 Costo de fabricación:

**Tabla 5**

*Costo de elaboración*

DETALLE			
Representación	Cantidad	Precio	Total
Filetes de trucha	12,960 kg.	28.00	362,880.00
Proceso productivo	-	-	7,800.00
Rotulado	12,960	0.20	2,592.00
Empaque	12,960	0.15	1,944.00
Embalado	7,200		7,200.00
Paletizado	18	51.00	918.00
<b>Total</b>			<b>S/. 382,138.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Por su diseño, nuestro almacén asegura procedimientos bajo condiciones sanitarias, higiénicas, evitando la contaminación, facilitando su desinfección, limpieza y mantenimiento. Contará con espacios cerrados, pero con ventanas y puertas que permitan mantener la comunicación con el exterior. Por estrategia, los pisos serán de materiales resistentes, no deslizantes, de fácil limpieza y duraderos. En las zonas húmedas, habrá una inclinación hacia una salida de alcantarillado, contará con una zona de limpieza y desinfección, para que el personal que ingrese pueda mantener las medidas de bioseguridad. ([www.mecalux.es](http://www.mecalux.es))

Por conveniencia, contaremos con el área de servicios higiénicos y vestuario separado por sexo, para que el personal cuente con un lugar donde pueda cambiarse y guardar sus pertenencias, respetando su espacio e intimidad.

Por su planeamiento, se contará con una cámara refrigerada con comandos, el cual nos permitirá controlar y mantener una temperatura constante, de este modo lograremos conservar el producto en las mejores condiciones requeridas, también contará con un área de depósito, donde se almacenará las herramientas, repuestos, cajas, etc.

Estratégicamente el almacén contara con un área de recepción de productos, donde se realizará el pesado de la misma, luego, pasara por el área de calidad, donde se verificará que esta se encuentre en perfecto estado.

Por conveniencia, contara con un área administrativa, lobby de recepción y sala de reuniones, para optimizar los espacios y centralizar las operaciones en un mismo lugar, de esta manera, podremos atender a potenciales proveedores y clientes en nuestro almacén.

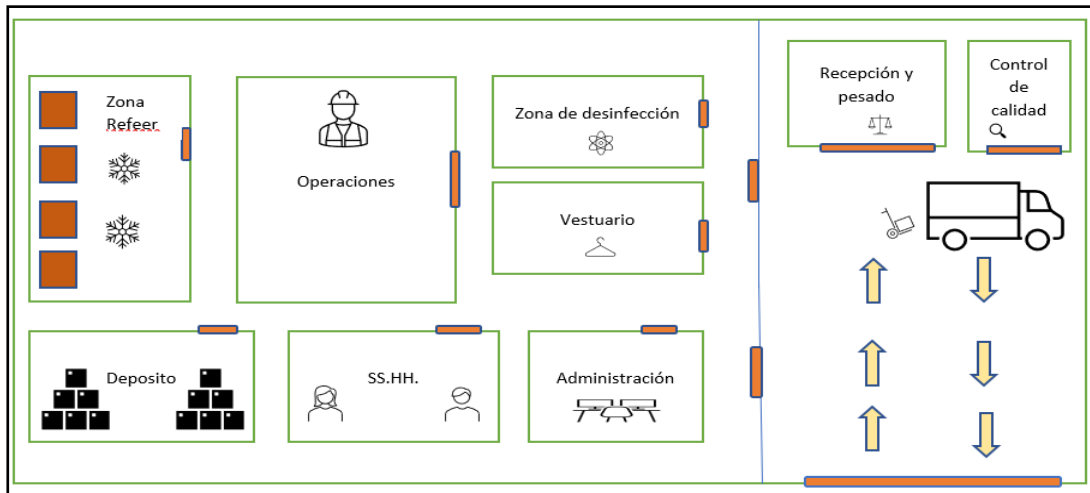
Finalmente, contaremos con un área de estacionamiento con capacidad para dos vehículos dentro de nuestras instalaciones, para que la carga y descarga de mercadería sea en el interior de nuestro almacén, evitando posibles robos o pérdidas.



### 3.2 Lay-out del almacén:

Figura 6

Diseño de la planta



**Nota:** [www.mecalux.es](http://www.mecalux.es)

### 3.3 Detalle del mobiliario usado en almacén:

#### Bienes de Equipamiento:

##### - Depósitos de basura:

Se comprará 08 depósitos de basura, los cuales serán asignados a las distintas áreas del almacén, incluyendo las áreas comunes, dichos tachos serán de la marca Rey, con capacidad de 80 litros., serán segmentados por aprovechables y no aprovechables.

##### - Aire acondicionado:

Dos máquinas de aire acondicionado FRIGILUX, modelo Split, ubicado en la zona de administración y operaciones, para contar con un ambiente adecuado, fresco y ventilado, para que nuestro personal pueda laborar cómodamente en temporadas de verano.

- **Extintores:**

Seis extintores de 06 kilos, marca FUMI ubicados estratégicamente en las distintas áreas del almacén, donde estarán visibles y con fácil acceso para que el personal pueda prevenir cualquier accidente provocado por fuego.

- **Luces de emergencia:**

Tres luces de emergencia, OPALUX modelo Slim led, ubicada en pasadizos, los cuales tendrán la función de mantener iluminada las áreas comunes en caso de apagón, con una duración de 6 horas.

- **Computadoras:**

Las computadoras serán marca HP, diseño 15-Gw, con buena capacidad de memoria, con procesador Core i5, pantalla de 16 pulgadas, con teclado numérico, conexión Wifi, autonomía de 06 horas con pantalla activa.

- **Impresora escáner:**

Se contará con una impresora multifuncional HP, versión DeskJet, con conexión vía wifi para su fácil manipulación sin cables, en esta máquina se podrá imprimir y escanear documentos de forma rápida y segura.

- **Escritorios:**

Compraremos dos escritorios de la marca SIMONE, el cual viene con dos cajones, tablero amplio y de madera, para que el personal pueda colocar sus ordenadores y custodiar sus documentos.

- **Sillas giratorias:**

Contaremos con dos sillas giratorias estilo LOTO, con ruedas, asientos acolchonados, estructura de metal y plástico, con nivel de altura para que el personal pueda trabajar cómodamente durante su jornada.

- **Sofá:**

Se contará con una butaca de la marca MUGONFOR, modelo francés, color gris, con tacos de madera y dos cojines amplios, para la sala de espera y/o recepción de nuestras visitas y personal.

- **Mesa de reuniones:**

En nuestra sala de reuniones contaremos con una mesa de madera, con 08 sillas, donde se llevará a cabo los comités, reunión con proveedores y capacitaciones al personal.

- **Estante archivador:**

Librero para archivos de melamina, estilo CRISOTOMO, con 04 divisiones, separados por puertas, la cual será de utilidad para mantener ordenado los archivadores, documentos y facturas de la empresa.

- **Jabas:**

Jabas de plástica con estructura resistente, marca KR envases, con capacidad de 40 litros, los cuales se usarán para movilizar los filetes de trucha congelados del área de operaciones a la cámara de frío.

- **Parihuelas:**

Estructuras de madera utilizadas en el almacén para apilar la carga y movilizarla de forma más rápida y sencilla la mercadería, permitiendo la unitarización de todo tipo de producto, sea grande o chico.

- **Balanza:**

Las balanzas serán ACCURA diseño EXCELL, el cual soporta grandes cantidades de peso, las usaremos en el área de recepción para el control de pesado al momento de recibir el producto.

- **Cámara frigorífica:**

Se contará con una cámara frigorífica MASTERD BILL, modelo CL 156 donde se conservarán los productos almacenados, a una temperatura adecuada, con la finalidad de que el producto se conserve en óptimas condiciones.

- **Montacarga:**

Se adquirirá un montacarga CARTEPILLAR, versión GP 25 NM, con uso de combustible dual, GLP y gasolina. Esta herramienta facilita la carga, descarga y traslado de las parihuelas, ahorrando tiempo y esfuerzo de nuestros operarios.

**Implementos de seguridad:**

- **Cascos de seguridad:**

Contaremos con cascos de seguridad de la marca 3M para proteger a nuestro personal logístico y estos cuenten con toda la indumentaria necesaria para que lleven a cabo sus funciones de forma segura.

- **Lentes de seguridad:**

Adquiriremos lentes de seguridad tipo LUTE, para evitar que nuestro personal dañe su vista o sufra accidentes con la manipulación de la carga o descarga de mercadería.

- **Guantes:**

Nuestro personal utilizara guantes de seguridad TRUPER, anticorte, de cuero, liviano y muy resistente, para evitar daños en las manos de nuestro personal, por descarga eléctrica, entrapamiento, golpes o cualquier tipo de accidente que pudiera ocurrir.

- **Fajas:**

Los operarios logísticos utilizarán fajas de seguridad de la marca INSPESI, para proteger su columna y evitar daños al momento de manipular carga.

- **Botas:**

Nuestros trabajadores usarán botas con punta de acero diseño ROAD, para protegerlos de cualquier accidente, donde pueda quedar entrapado su pie o sea aplastado.

- **Gorro descartable:**

Para la manipulación de los productos, el personal deberá usar gorros o mayas de la marca R & G las cuales tienen un elástico para sujetarse a la cabeza y el material que cubre y protege la caída de cabello es de algodón.

- **Mameluco:**

El personal vestirá mamelucos con reflectivos diseño ROCHITEX, este será su uniforme y así mismo les permitirá ser visibles en la oscuridad, lo cual evitará accidentes.

**Recursos humanos:**

- **Personal administrativo:**

Contaremos con dos personas en el área administrativa, una secretaria y un administrador, los cuales se encargarán de gestionar y coordinar, con proveedores, clientes, personal y terceros.

- **Operadores logísticos:**

En nuestro almacén habrá personal obrero, los cuales estarán a cargo de la manipulación, carga y descarga de la mercadería. Así como también de la gestión documentaria que se les encomiende.

### **Infraestructura:**

#### **- Alquiler:**

El almacén tiene una medida de 200m<sup>2</sup>. El cual cuenta con la distribución necesaria y requerida para operar con las mejores condiciones, de seguridad, ventilación, iluminación y salud en el trabajo.

#### **- Constitución de la empresa:**

Se considera todos los procedimientos legales, jurídicos, notariales y registrales que nos permitan crear nuestra empresa, registrar nuestra marca ante SUNARP y ejercer nuestra actividad comercial bajo nuestra razón social.

### **3.4 Costo fijo del almacén:**

**Tabla 6**

*Costos de mantenimiento y constitución.*

<b>COSTO FIJO</b>	<b>PERIODO</b>	<b>PRECIO S/</b>	<b>PRECIO \$</b>
Alquiler almacén	Mensual	8,000.00	2,051.28
Agua	Mensual	200.00	51.28
Luz	Mensual	1,200.00	307.69
Internet	Mensual	450.00	115.38
Constitución de empresa	-	1,631.70	418.38
<b>TOTAL</b>		<b>6,281.70</b>	<b>1,790.17</b>

**Nota:** autoría propia

### Equipamiento

<b>COSTO FIJO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>IMPORTE S/</b>	<b>VALOR US\$</b>
Cámara refrigerada	01	60,000.00	15,384.62
Montacarga	01	35,000.00	8,974.36
Computadoras	02	5,600.00	1,435.90
Impresora scanner	01	800.00	205.13
<b>TOTAL</b>		<b>101,400.00</b>	<b>26,000.00</b>

**Nota:** autoría propia

<b>MUEBLERIA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO S/</b>	<b>VALOR \$</b>
Escritorio	2	800.00	205.13
Sillas giratorias	2	900.00	230.77
Sofá	1	2,000.00	512.82
Mesa de reuniones	1	4,300.00	1,102.57
Estante archivador	2	560.00	143.59
<b>TOTAL</b>		<b>8,560.00</b>	<b>2,194.87</b>

**Nota:** autoría propia

<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO S/</b>	<b>IMPORTE \$</b>
Jabas	20	160.00	41.03
Parihuelas	20	180.00	46.15
Balanzas	2	1,300.00	333.33
Depósitos de basura	8	200.00	51.28
Aire acondicionado	2	800.00	205.12
Extintores	4	400.00	102.56
Luces de emergencia	3	255.00	65.38
<b>TOTAL</b>		<b>2,895.00</b>	<b>742.29</b>

**Nota:** autoría propia

<b>MANO DE OBRA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO S/.</b>	<b>PRECIO US\$</b>
Trabajo Almacén	4	4,800.00	1,230.70
Trabajo Indirecto	2	5,000.00	1,282.05
<b>TOTAL</b>		<b>9,800.00</b>	<b>2,512.75</b>

**Nota:** Autoría propia

<b>ACCESORIOS DE SEGURIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO S/.</b>	<b>IMPORTE \$</b>
Casco	6	90.00	23.07
Lentes	6	60.00	15.38
Guantes	6	72.00	18.46
Fajas	6	150.00	38.46
Botas	6	360.00	92.30
Gorros	100	13.00	3.33
Mamelucos	6	300.00	76.92
<b>TOTAL</b>		<b>1,045.00</b>	<b>267.92</b>

<b>SUMA TOTAL</b>	
<b>MN</b>	<b>ME</b>
S/ 129,981.70	\$ 33,508.00

**Nota:** Autoría propia



## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

#### 4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Figura 7

Rotulado del producto



**Nota:** Autoría propia

## **4.2 Normas técnicas aplicables:**

### **Normas de Perú para la exportación:**

#### **DIGESA:**

La certificación sanitaria oficial para exportación se entrega a solicitud de parte, previa conformidad de los requisitos, como:

- Habilitación Sanitaria
- Inspección del lote
- Análisis microbiológicos

Decretado en la norma sanitaria vigente del Perú y autorización sanitaria de aditivos para el comercio nacional y exterior. ([www.digesa.minsa.gob.pe](http://www.digesa.minsa.gob.pe))

### **Normas de acceso a Japón:**

Para comercializar un alimento en el país nipón, debe tener el visto bueno del MHLW ministerio de salud, trabajo y bienestar del Japón. ([www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe))

- Controles de higiene y sanidad de los establecimientos
- Control de calidad de la materia prima
- Condiciones de higiene en la fabricación y procesamiento
- Higiene en el almacenamiento, transporte y distribución
- Certificación JAS
- Niveles máximos permitidos de productos químicos y contaminantes
- No contar con aditivos prohibidos
- Trazabilidad

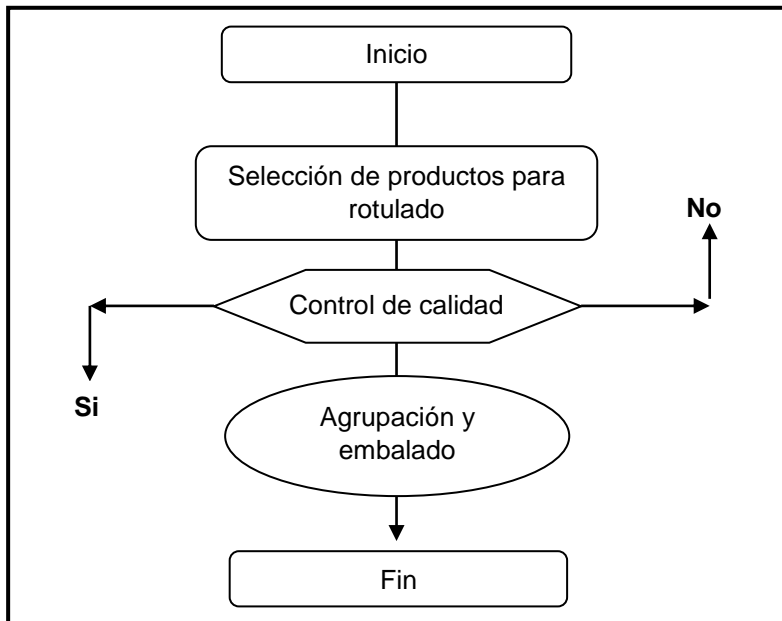
### 4.3 Proceso de rotulado:

Es toda inscripción, gráfico, leyenda o materia descriptiva, que se haya impreso, escrito, marcado o adherido al envase con la finalidad de informar al consumidor sobre las principales características del producto:

- **Logo del fabricante:** El logo será la silueta de una trucha arcoíris.
- **Dirección del fabricante:** Paseo Quilca 539, Callao.
- **País de origen:** Perú.
- **Medidas de la bolsa:** 30cm de largo, 18cm de ancho, 6cm de profundidad.
- **Marcas de manipuleo:** El empaque se abrirá por la parte superior ya que contará con un cierre hermético.
- **Dirección de embarque:** Puerto del Callao DP WORD.
- **Dirección de destino:** Puerto de Tokio.
- **Tabla nutricional:** Se mencionará los principales beneficios del producto.
- **Fecha de vencimiento:** Contempla la información de producción y fecha máxima de consumo.
- **Código de barras:** Que contempla a través de barras y números información relevante del producto, el cual será leído por un scanner.
- **Forma de conservación:** Instrucción de cómo mantener el producto para su conservación, en nuestro caso, debe estar refrigerado a -18°C.
- **Colores del rotulo:** Hemos predominado el azul y el celeste, que representan los colores del mar, el cual guardan relación con el producto.
- **Cantidad:** Se indica según país destino, para Japón, el peso del contenido del producto debe ser descrito con la medida de gramos.

**Figura 8**

*Flujo grama rotulado del producto*



**Nota:** Autoría propia

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El rotulado de nuestro producto se realizará en el mismo empaque, el cual es de material plástico y nos permite colocar información impresa en la parte exterior de la bolsa, este trabajo lo realizaremos con un tercero, por lo cual el tiempo de producción será de un día.

**Tabla 7**

*Tiempos y costos del proceso de rotulado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	S/0.20	Rotulo 1,620 rótulos de 1kg.
Día laborable	S/2,592.00	Rotulo 12,960 rótulos de 1kg.

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**


### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:**

El empaque es la presentación de un producto, es el que se va encargar de vestirlo, su función principal es la de presentar, mostrar y facilitar su venta, dándole una buena imagen visual y hacerla más atractiva versus la competencia.

Para el proceso de exportación de los filetes de trucha congelados, se escogió como empaque, bolsas de plástico con cierre hermético, el cual tiene por objetivo la protección de los filetes de trucha, ser flexible y adaptarse muy bien a bajas temperaturas. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

**Tabla 8***Ficha técnica del empaque*

<b>DETALLE</b>	
<b>Embalaje elegido</b> Bolsa de plástico	
<b>Descripción física:</b>	Bolsa de plástico con cierre hermetico, que permite abrir y cerrar el producto de forma facil y segura, manteniendo siempre protegido el producto dentro de su empaque.
<b>Características generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Flexible</li> <li>-Liviano y muy resistente</li> <li>-Buenas condiciones para productos congelados</li> <li>-Material Biodegradable</li> <li>-Permite incluir mensaje en sus caras</li> <li>-Bajo costo de producción</li> </ul>
<b>Características físicas</b>	El envase contendrá 1 kg., de filetes de trucha congelados, llevará la información del producto relevante impresa en ambas caras del empaque.
<b>Medidas</b>	Alto 30cm. Ancho 18cm. Profundidad 7cm.
<b>Color</b>	Tendrá color azul y celeste, los cuales representan el mar, para que guarde relación con el producto que contiene.

**Nota:** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

De acuerdo con el país de destino, los controles en aduanas, su resistencia, flexibilidad para adaptarse a bajas temperaturas y su condición para ser utilizado varias veces gracias a su cierre hermético, hemos utilizado los siguientes criterios para su elección: ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

- **Según su función:**

- Permite mantener el producto refrigerado sin dañarse.
- Facilita la manipulación del producto.
- Ligero y resistente.
- Reutilizable.

- **Por su tamaño:**

- Se fabrican según el tamaño del producto.
- Son ligeros.
- De fácil almacenaje y refrigeración.
- Fácil de manipular.

- **Su flexibilidad:**

- Mayor capacidad de contenido.
- Material suave.
- Fácil apilamiento.
- Permite expandirse y moldearse al producto.

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 9**

*Proceso productivo para el empackado*

<b>PROCESO</b>	
	<p>La empresa SHIMSA S.A.C recepción los filetes de trucha, para luego ser pesados.</p>
	<p>Se procede con el pesado de la mercadería, con el fin de corroborar que las cantidades sean acordó a lo solicitado.</p>
	<p>La siguiente etapa es la inspección del producto, para determinar que la mercadería se encuentra en buen estado de conservación.</p>
	<p>Por último, viene el empackado, se agrupan los filetes que den como peso 1 kg., y se empacketa, para su posterior almacenamiento en la cámara de frío.</p>

**Nota:** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)



#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Nuestro proceso de empackado será en bolsas de plástico a medida, con cierre hermético, los cuales permitirán su fácil uso y manipulación para los consumidores. Este proceso será tercerizado con otra empresa, la cual realizará el trabajo a todo costo en un día laborado, según lo solicitado por nosotros.

**Tabla 10**

*Tiempos y costos del empackado*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 hora	0.15	Empacar 1,620 bolsas de 1 kg.
<b>8 horas Laboradas</b>	1,944.00	Empacar 12,960 bolsas de 1kg.

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

El embalaje seleccionado será cajas de cartón corrugado doble, que nos permite proteger los productos durante su manipulación, carga, descarga y transporte. El embalaje es importante, debido que nos permite consolidar carga, proteger el producto y mantenerlo en óptimas condiciones durante su estiva y traslado, además es muy importante escoger correctamente el embalaje según el tipo de producto y las condiciones en que se deba mantener, con el fin que este pueda cumplir su función correctamente hasta que la mercadería llegue a su consumidor final.

**Tabla 11***Estructura del embalaje*

<b>ESPECIFICACIONES</b>	
Diseño del empaque	
Descripción física	Caja de cartón corrugado doble
Beneficios	Flexible y resistente Permite ganar espacio Liviano y buena capacidad Bajo costo y de buena calidad Fácil de manipular y transportar Reciclable y biodegradable
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE</b>	
Medidas: 27.62 x45.40 x 30	
Peso vacío: 350gr.	
Peso máximo de Carga: 20kg.	
Color: Beige	

**Nota:** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

La Empresa SHIMSA S.A.C., ha considerado los siguientes criterios al momento de seleccionar el embalaje los cuales se adecuan muy bien a nuestro producto a exportar y se caracterizan por:

- **Tamaño y volumen:**

El embalaje seleccionado gracias a sus dimensiones nos permite cargar hasta 18kg., de filetes de trucha por caja, este producto se moldea según las necesidades que se tenga, por lo cual lo hace muy atractivo.

- **Material y calidad:**

Caja de cartón corrugado doble, resistente y de muy buena calidad, recurrimos a este tipo de material cuándo buscamos un extra de resistencia ya que nos permite mantener el producto mejor protegido.

- **Comunicación:**

Permite colocar señales en el exterior de la caja para informar sobre la posición en que debe ir, si es mercancía frágil, delicada o peligrosa. Así como también, ponerle nuestro diseño o marca.

- **Diseño**

Las cajas de cartón permiten ser diseñadas según el tipo producto que vaya a llevar, se puede moldear en su interior con separadores, niveles, etc., igualmente su forma de cerrado puede variar según se requiera.

- **Conservación y seguridad:**

Este producto es de fácil almacenado y apilamiento, por su material se debe mantener en lugares secos y fresco, lejos de la humedad y gases, debido que es un producto inflamable.

- **Sostenibilidad:**

Es un producto 100% reciclable, biodegradable, amigable con el medio ambiente, el cual para su fabricación utilizada el 50% menos de energía y agua que otros productos, así como también la emisión de CO2.

- **Costes:**

Mantiene una muy buena relación respecto a calidad precio, es uno de los productos más utilizados para mover mercadería, es de fácil acceso y existe variedad de proveedores con los que puedes cotizar.

### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 12**

*Pasos para el embalado*

<b>ESTRUCTURA</b>	
	<p>La empresa SHIMSA S.A.C. agrupara los filetes de trucha envasados al vacío en paquetes de 1kg.</p>
	<p>Colocaremos los empaques de filete de trucha dentro de la caja, hasta alcanzar el peso de 18kg.</p>
	<p>Se realizará el encintado en la parte superior e inferior de las cajas con cinta PVC de 40 micras.</p>
	<p>Se procede a realizar la selección del pallet más adecuado para nuestra carga, en este caso el pallet americano.</p>
	<p>Continuamos con el paletizado, para ello vamos apilando las cajas, con una base de 08 cajas por una altura de 05 cajas.</p>

**Nota:** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Hemos decidido que la producción y elaboración de las cajas de cartón serán tercerizadas con la empresa MD GRAPHICS, el cual tiene un costo total de S/720.00 este proceso tiene un día de trabajo, las cajas serán diseñadas de acuerdo con las medidas proporcionadas y el servicio es a todo costo.

**Tabla 13**

*Tiempos y costos del embalado*

<b>DATOS</b>		
<b>Plazo</b>	<b>S/</b>	<b>Producto</b>
1 hora	1.00	Producir 90 cajas
8 horas	720.00	Producir 720 cajas

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 14

*Ficha técnica del pallet*

DETALLE		
<b>Medidas del pallet americano</b>	Largo: 1.2 mt. Ancho: 1 mt. Alto: 14.4 cm. Máxima Carga: 1,200 kg. Peso vacío: 25 kg.	
CARACTERÍSTICAS		
El pallet americano soporta carga pesada, proporciona estabilidad y permite una fácil manipulación a través sus accesos laterales, su estructura es de madera, lo que lo hace muy resistencia a impactos y golpes.		

**Nota:** [www.ceupe.com](http://www.ceupe.com)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Para la selección del pallet, hemos analizado y utilizado los siguientes criterios que nos permita poder apilar y soportar las cajas que contengan nuestro producto, con el fin que sus características se ajusten a nuestras necesidades:

- **Por sus medidas y dimensiones:**

Hemos elegido el pallet americano ya que sus medidas nos permiten una mayor capacidad de carga y apilamiento de cajas, además, que este tipo de paleta es el más utilizado en el comercio internacional.

- **Facilidad de carga y descarga:**

Nos permite movilizar carga consolidada de un lugar a otro de manera más rápida y efectiva, ya que su armazón de madera está adaptada para que un montacarga lo traslade o cargue fácilmente de un punto a otro.

- **Por su capacidad de carga:**

Esta herramienta permite soportar hasta un peso máximo de 1,200kg., en movimiento, es considerado uno de los sistemas de unitarización más sencillos y utilizados en la actualidad ya que agrupa paquetes, de diferentes pesos y tamaños, lo cual se traduce como una reducción de costos.

- **Su material:**

El material más utilizado y recomendado para la fabricación de los pallets es y será la madera, debido que son ligeros, resistentes, fuertes y duraderos. También se pueden reparar fácilmente, son flexibles lo cual permiten una mayor fricción y son más fáciles de manipular.



### 7.3 Proceso de paletización:

Para este proceso se considera colocar una cama con ocho cajas como base en forma vertical, por una altura de cinco cajas apiladas o también llamado pisos, dándonos un total de cuarenta cajas por pallets. Una caja contiene un peso total de 18kg., por lo que un pallet tendrá un total de 720 kg.

**Tabla 15**

*Secuencia para el paletizado*

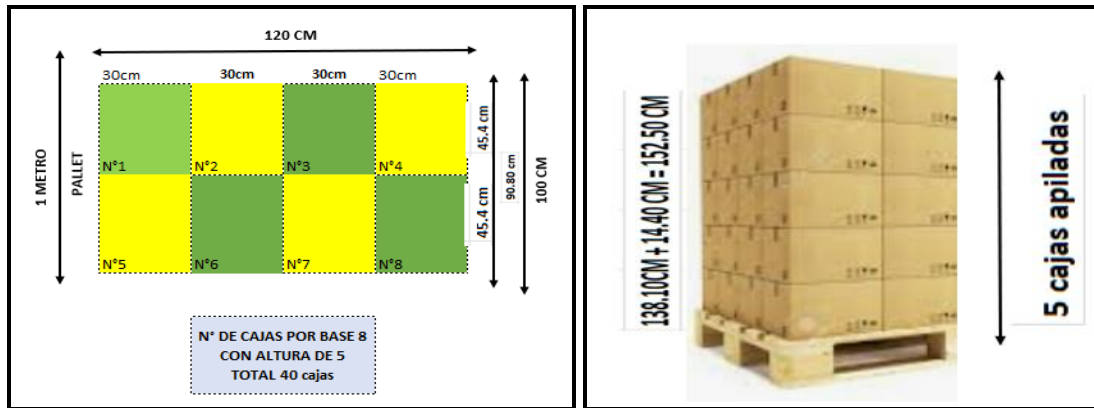
INFORMACIÓN	
	El producto filete de trucha se encuentra empaquetado y rotulado por el peso de 1kg.
	Se realiza el embalado y encintado de las cajas que contienen los filetes de trucha.
	Se procede a elegir el tipo de pallet mas adecuado para la carga.
	Continuamos con apilamiento de las cajas sobre el pallet americano.
	Realizamos el aseguramiento y verificado de la carga, el cual debe encontrarse firme, sólido y sin golpes.

**Nota:** [www.mecalux.es](http://www.mecalux.es)

## 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 9**

*Diseño del pallet*



**Nota:** Autoría propia

## 7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Hemos considerado pertinente contratar personal externo capacitado para que realice el paletizado en planta para no movilizar la mercadería debido que esta es perecible, por lo cual realizarán un cobro por día laborado, el cual incluye todo el costo, mano de obra y traslados.

**Tabla 16**

*Tiempo y costos del proceso de paletizado*

TIEMPO	COSTOS S/	PARIHUELAS
1 hora	51.00	03 paletas
Día de trabajo	918.00	18 paletas

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:**

Un contenedor refrigerado es una cavidad creada específicamente para transportar mercadería que necesite estar refrigerada, congelada o que requiera un control o condiciones especiales en su interior. Se trata de un contenedor aislado térmicamente que permite mantener la transmisión de aire frío en su interior de forma constante por un periodo. Las propiedades de los contenedores refrigerado más utilizados en el transporte marítimo son; aislamiento superior en poliuretano para alta densidad, revestimiento interior de acero inoxidable y piso acanalado para la buena distribución del frío. (www.rflcargo.com)

**Tabla 17**

*Descripción del contenedor*

**DETALLE**

Diseñado para cargas que necesitan una baja temperatura constante o punto de congelación, cuenta con paredes recubiertas el cual permite un buen aislamiento y el control de frío se realiza mediante comandos en su exterior.

Peso vacío: 4,500 kg.  
Carga máxima: 30,400 kg.  
Carga Útil: 27,600 kg.



MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO
Largo	12.19mm.	11.57mm.
Ancho	2.43mm.	2.29mm.
Alto	2.59mm.	2.25mm.

Este tipo de contenedor utiliza un generador de temperatura de la marca Thermo King, el cual puede manejar temperaturas de -25°C. +25°C.

**Nota:** [www.rflcargo.com](http://www.rflcargo.com)

**8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:**

Los criterios utilizados para la selección del contenedor dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, así mismo de acuerdo con la cantidad de mercadería que se piense exportar se deberá elegir el tamaño del container.

- **Ergonomía y conservación de los productos:**

Es de material metálico, altamente resistente, permite proteger los productos contra golpes externos y los conserva en óptimas condiciones.

Externamente no existe mucha diferencia entre un contenedor tradicional y uno refrigerado ya que ambos son muy resistentes y parecidos.

- **Refrigerado:**

En la parte frontal del container referer encontraremos el compresor y los diferentes motores y comandos de control, desde este se puede introducir los parámetros que necesitamos para regularizar la temperatura interna.

- **Dimensiones y capacidad de carga:**

El container cuenta con distintos tamaños y medidas, estos dependerán del tipo de producto que se desee exportar, la cantidad y condiciones de este, para el caso de uno de 40 pies, puede cargar hasta 29 toneladas.

- **Seguridad:**

Estos contenedores cumplen con normas y políticas de seguridad internacional para garantizar que se encuentren funcionando de forma correcta, sea en su infraestructura, software, tiempo y demás.

- **Conservación:**

Este tipo de contenedor están equipados y adecuados con sistemas de frío y desagües lo cual permite que la mercadería viaje segura a una temperatura continua, para preservar la mercancía hasta su destino.

### **8.3 Proceso de contenedorización:**

Nuestra empresa transportará filetes de trucha congelados en un contenedor referer de 40 pies, para ello, realizaremos una serie de procedimientos que nos permita asegurarnos que la carga a estivar tenga el nivel de altura, ancho y numero de pallets acorde al espacio y medidas del interior del contenedor, tratando de optimizar eficientemente la carga y su manipulación.

**Tabla 18**

*Proceso de contenedorización*

<b>ETAPAS DE CONTENEDORIZAR</b>	
	Los filetes de trucha serán pesados, seleccionados y colocados en cajas.
	Se procederá con el paletizado, el apilado de las cajas, el asegurado, embalado y verificado.
	Se procederá a realizar la estiba de los pallets al container de 40 pies, cuando este llegue a nuestro almacén.
	Una vez cargado el producto en el contenedor, se procede a coordinar la salida del vehículo con dirección al puerto del Callao.
	Finalmente, el camión llega al puerto del Callao, para hacer entrega del container y este sea cargado a la nave.

**Nota:** [www.rflcargo.com](http://www.rflcargo.com)

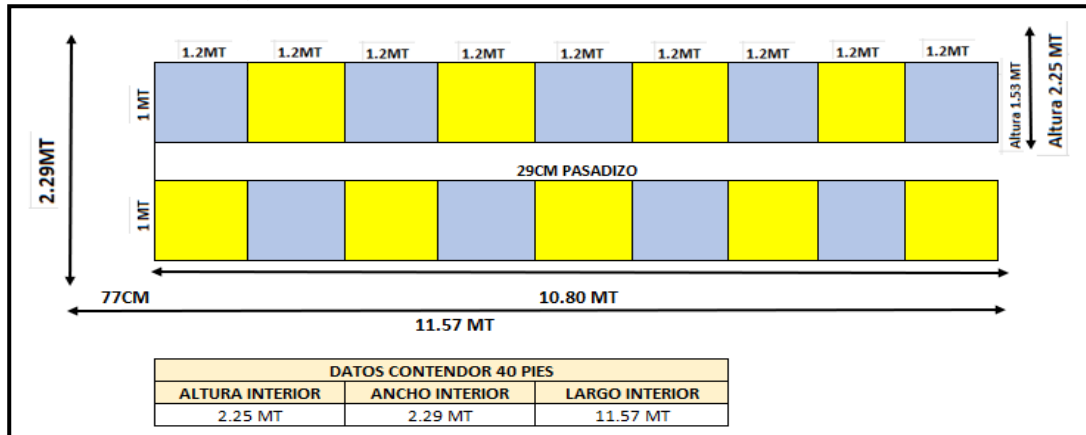
**8.4 Plano de estiba del contenedor:**

Para nuestro plano de estiba hemos elaborado una especie de croquis donde consta la ubicación de los pallets que llevara el contenedor refer de 40 pies, para ello hemos considerado varios factores importantes que debemos

tener en cuenta como son; número de pallets, altura y ancho para evitar que la carga se golpe con el movimiento del buque cuando este se encuentre en tránsito y respetar los espacios de pasillos e ingreso al contenedor.

**Figura 10**

*Representación gráfica de la estiba del contenedor*



**Nota:** autoría propia

### 8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

En este punto, hemos considerado los datos como referencia, ya que nuestra empresa al usar el incoterm FOB no asume dichos costos, es el comprador quien tiene la responsabilidad y obligación de asumirlos.

**Tabla 19**

*Cotización de la contenedorización*

REFERENCIA				
Container	Valor del viaje	Recorrido	Puerto de Perú	Puerto de Japón
Refeer	US\$5,000.00	23 días	Callao	Tokio

**Nota:** SIICEX (2022)

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 20**

*Grupo CAVASSA*

DESCRIPCION	
<b>Ruc</b>	20571180911
<b>Ciudad</b>	Lima
<b>Domicilio fiscal</b>	Mz. D Lote 30 Urb. Tilda Lima – Ate
<b>Numero de contacto</b>	959 025 358
<b>Actividad</b>	Transporte de carga por carretera

Empresa con 11 años de experiencia, líderes en brindar soluciones en la cadena de frío y carga refrigerada, ofreciendo seguridad en cada envío.

**Nota:** [www.grupocavassa.com.pe](http://www.grupocavassa.com.pe)



## Figura 11

Logo de CAVASSA



**Nota:** [www.grupocavassa.com.pe](http://www.grupocavassa.com.pe)

## Tabla 21

*Savar Coporacion Logistica*

DETALLE	
<b>Ruc</b>	20510945736
<b>Ciudad/Provincia</b>	Callao
<b>Domicilio fiscal</b>	Av. Argentina Nro. 4006 Prov. Const. Del Callao
<b>Numero de contacto</b>	616 7700
<b>Actividad</b>	Transporte, carga, almacén
Empresa líder con experiencia en logística, solución integral, podrás encontrar toda la cadena en un solo lugar, ofrecen: carga internacional, almacenes, agencia de aduanas, transporte, terminal marítimo, carga refrigerada y depósitos.	

**Nota:** [www.savar.com.pe](http://www.savar.com.pe)

## Figura 12

Logo de SAVAR



**Nota:** [www.savar.com.pe](http://www.savar.com.pe)

**Tabla 22***DSV PERÚ*

INFORMACIÓN	
<b>Ruc</b>	20390381612
<b>Ciudad/Provincia</b>	Lima
<b>Domicilio fiscal</b>	Calle Amador Merino Reyna N° 281 int.201 San Isidro.
<b>Numero de contacto</b>	620 8080
<b>Actividad</b>	Transporte de carga y comercio internacional.

La excelencia operativa en sus procesos les permite ofrecer servicios de alta calidad a tiempo, son una empresa de transporte de carga por aire, mar o tierra con envío global.

**Nota:** www.dsv.com**Figura 13***Logo de DSV PERU***Nota:** www.dsv.com

## 9.2 Costo de transporte interno

**Tabla 23***Valoración flete interno*

COTIZACIÓN			
Ruta	Trayecto	Importe	Tiempo
Lima –Callao	8.6 km.	S/2,200.00	45 min

**Nota:** Autoría propia

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 24

*TRANSMERIDIAN*

DESCRIPCIÓN	
<b>Ruc</b>	20123760141
<b>Ciudad/Provincia</b>	Lima
<b>Domicilio fiscal</b>	Av. Canaval y Moreyra Nro. 340 San Isidro.
<b>Numero de contacto</b>	612 3000
<b>Actividad</b>	Transporte marítimo

Iniciaron actividades en el rubro de agencia naviera en 1993 con sede en Lima, cuentan con un equipo profesional especializado en el rubro portuario, desde el 2004 operan como agentes portuarios del Callao.

**Nota:** [www.transmeridian.pe](http://www.transmeridian.pe)

Figura 14

*Marca de TRANSMERIDIAN*



**Nota:** [www.transmeridian.pe](http://www.transmeridian.pe)

**Tabla 25**

*MSC PERU*

<b>DETALLE</b>	
<b>Ruc</b>	20502379586
<b>Ciudad/Provincia</b>	Callao
<b>Domicilio fiscal</b>	Av. Néstor Gambeta Nro. 358 Prov. Const. Del Callao.
<b>Numero de contacto</b>	2217561
<b>Actividad</b>	Transporte marítimo

Organización que ofrece soluciones de transporte y logística, con rutas nacionales e internacionales, abriendo la opción a un mundo de oportunidades, con 730 buques y más de 260 rutas.

**Nota:** [www.msc.com](http://www.msc.com)

**Figura 15**

*Marca de MSC PERU*



**Nota:** [www.msc.com](http://www.msc.com)

**Tabla 26***HAMBURG SUD PERU*

DETALLE	
<b>Ruc</b>	20338846305
<b>Ciudad/Provincia</b>	Lima
<b>Domicilio fiscal</b>	Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 Intr. 401, San Isidro
<b>Numero de contacto</b>	6107500
<b>Actividad</b>	Transporte marítimo y de cabotaje

HAMBURG es mucho más que una empresa de transporte marítima, tienen más de 150 años de experiencia ofreciendo la gama de servicios en la cadena de suministros hasta el producto con el consumidor, sea por mar cualquier medio.

**Nota:** [www.hamburgsud.com](http://www.hamburgsud.com)**Figura 16***Marca HAMBURG SUD***Nota:** [www.hamburgsud.com](http://www.hamburgsud.com)

#### 9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

**Tabla 27***Corrida del flete*

EJEMPLO				
RUTA	LINEA NAVIERA	COSTO	TIEMPO	SALIDA
Perú (Callao) – Japón (Tokio)	TRANSMERIDIAM	US\$5,000.00	23 días	Semanal

**Nota:** [www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe](http://www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe)

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 28**

*Agencia de aduanas RBK GLI S.A.C.*

<b>NOTA</b>	
<b>Departamento/Provincia</b>	Callao
<b>Dirección</b>	Jr. Dos de mayo 415 la perla, Callao
<b>Teléfono</b>	981279369
<b>Servicio</b>	Agencia de aduanas, flete internacional, seguros y cuadrillas.
Servicio de agencia de aduanas, carga internacional, transporte nacional, seguros, resguardo, carga y descarga de mercadería con los mejores precios del mercado.	

**Nota:** [www.rbkglisac.com](http://www.rbkglisac.com)

**Figura 17**

*Distintivo de RBK*



**Nota:** [www.rbkglisac.com](http://www.rbkglisac.com)

**Tabla 29**

*Agente aduanas DEPISA S.A.*

<b>RESUMEN</b>	
<b>Departamento/Provincia</b>	Callao
<b>Dirección</b>	Calle 5 Mz. D Lte.7 Urb. Grimanesa Prov. Const. Del Callao.
<b>Teléfono</b>	5753377
<b>Servicio</b>	Agenciamiento de aduanas
Cuentan con más de 35 años de experiencia y conocimiento en normas legales y su ejecución, lo cual les permite generar una excelente atención al servicio aduanero y procesos. Cuentan con profesionales en temas de logística aduanera para satisfacer las necesidades de sus clientes.	

**Nota:** [www.depisa.com.pe](http://www.depisa.com.pe)

**Figura 18**

*Imagen DEPISA S.A.*



**Nota:** [www.depisa.com.pe](http://www.depisa.com.pe)

**Tabla 30**

*TRANSMERIDIAN S.A.C.*

<b>DESCRIPCION</b>	
<b>Departamento/Provincia</b>	Lima
<b>Dirección</b>	Av. Canaval y Moreyra N° 340 San Isidro
<b>Teléfono</b>	4222381
<b>Servicio</b>	Transporte internacional

Iniciaron actividades en el año 1993, con centro de operaciones en Lima, cuentan con un gran equipo profesional, especializado en el campo naviero y portuario, orientado a la satisfacción de sus clientes. Actualmente cubren todo el litoral peruano a través de sus oficinas.

**Nota:** [www.transmeridian.pe](http://www.transmeridian.pe)

**Figura 19**

*Marca TRANSMERIDIAN*



**Nota:** [www.transmeridian.pe](http://www.transmeridian.pe)


## **10.2 Costo de agenciamiento:**

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C., para que nos puedan realizar una cotización del flete, seguro, transporte marítimo y otros costos que se incurriría por él envío de la mercadería al país destino.



**Figura 20**

*Cotización de exportación*



CALLAO, [REDACTED] 2023

**PROFORMA** [REDACTED]

Despacho N°	[REDACTED]	Señores:	[REDACTED]
Régimen:	EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	RUC:	[REDACTED]
Aduana:	MARITIMA CALLAO	Teléfono:	[REDACTED]
Nave / Avión:		Fax:	[REDACTED]
Tipo de cambio:	4.20	Contenido:	
Peso bruto:	0.00	Destino:	JAPON - YOKOHAMA
Valor CIF	126,198.07	Fecha de Llegada:	23 días
FOB	123,723.60	Flete US\$	5,000.00
Valido:	15-01-2023	Seguro US\$	225.00

---

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	19,795.78
IPM	2,474.47
<b>Total Aduana</b>	<b>S/. 2,474.47</b>
Agente de aduanas	491.61
Emisión BL	161.53
Derecho de embarque	1,730.40
Visto bueno	1,197.55
Deposito temporal	495.39
Currier	840.00
Gastos administrativo	126.00
Certificado de origen	53.84
Carga	1,723.09
<b>Total</b>	<b>6,819.41</b>
<b>Total General</b>	<b>S/. 9,293.88</b>

---

SON: NUEVE MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y TRES CON 88/100 SOLES

---

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao  
Teléfono: 01 574-2614  
E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com  
Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

**10.3 Aseguradoras:**

La agencia de aduanas nos ofreció un servicio integral, el cual incluye el precio del seguro internacional, para poder realizar dicha cotización tuvimos que usar como referencia el Incoterms CIF, donde el riesgo es asumido por el vendedor hasta que la mercadería llegue al puerto destino.

**Tabla 31***Aseguradoras*

DESCRIPCIÓN	
GLOBAL COMEX	\$ 225.00
ZURU	\$ 380.00
MAPFRE	\$ 480.00

**Nota:** Autoría Propia**10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):****Tabla 32***Póliza de seguro*

DETALLE	
Seguro	\$225.00

**Nota:** Autoría Propia**10.5 Depósitos temporales:****Tabla 33***NEPTUNIA S.A*

RESUMEN	
<b>Departamento/Provincia</b>	Prov. Const. Del Callao
<b>Dirección</b>	Av. Argentina 2085 Urb. Playa Rímac, Callao
<b>Teléfono</b>	614-2800
<b>Servicio</b>	Almacenamiento y deposito

Inicio sus funciones en el año 1981 y cuenta con más de 40 años de experiencia, tienen alrededor de 736.5 mil m<sup>2</sup> de almacén en los cuales implementan tecnología, son líderes en el mercado, cuentan con terminales en Callao y Paita donde aceptan carga refrigerada y cuentan con personal altamente calificado.

**Nota:** [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

## Figura 21

Diseño NEPTUNIA



**Nota:** [www.neptunia.com.pe](http://www.neptunia.com.pe)

## Tabla 34

RANSA COMERCIAL S.A.C.

CONTENIDO	
Departamento/Provincia	Prov. Const. Del Callao
Dirección	Av. Argentina 2833 Z.I industrial, Callao
Teléfono	313-6000
Servicio	Almacenamiento, deposito

Desde 1939, con más de 83 años de vivencia en el mercado peruano, se han posicionado y convertido en un aliado estratégico para sus clientes, además de ser una empresa internacional con presencia en otros países, cuentan con un moderno centro de almacenaje y utilizan tecnología avanzada.

**Nota:** [www.ransa.biz](http://www.ransa.biz)

## Figura 22

Modelo RANSA



**Nota:** [www.ransa.biz](http://www.ransa.biz)

**Tabla 35**

*MEDLOG PERU S.A.*

<b>CONTENIDO</b>	
<b>Departamento/Provincia</b>	Prov. Const. Del Callao
<b>Dirección</b>	Av. Néstor Gambeta N°358, Callao
<b>Teléfono</b>	453-5050
<b>Servicio</b>	Depósito y almacenamiento

Inicio en 1997, cuenta con 160,000 m<sup>2</sup> dedicados a los servicios navieros, agentes de carga, aduanas e importadores y exportadores, los atienden de manera segura y rápida con tarifas muy competitivas, además de ofrecer toda la variedad de máquinas para manipular los distintos tipos de carga.

**Nota:** [www.medlogperu.pe](http://www.medlogperu.pe)

**Figura 23**

*Marca MEDLOG*



**Nota:** [www.medlogperu.pe](http://www.medlogperu.pe)

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

#### **11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana, en ella se mencionarán las más conocidas plataformas:**

##### **Sistema portuario:**

Los puertos del país se clasifican en tres: Mayores, donde se da comercio nacional e internacional, menores, los cuales se usan solo para exportación y caletas, que son lugares eventuales para embarque y desembarque de mercancías. Sabemos que existen más de 85 puertos repartidos a lo largo del país, de ellos 05 puertos son los principales y más reconocidos a nivel nacional: Provincia constitucional del Callao, puerto del Callao, en Piura, puerto de Paita, en Trujillo, puerto de Salaverry, en Arequipa, puerto de Matarani y en Piura, puerto de Talara. ([www.internacionalmente.com](http://www.internacionalmente.com))

El principal puerto del Perú se ubica en la provincia constitucional del Callao y es uno de los más importantes de Latinoamérica, este puerto es el que recibe mayor tráfico de mercancía, concentrando alrededor de 75% de las operaciones locales y es el que dispone de mayor capacidad operativa de almacenaje, su capacidad de carga es de 10,500 TEUS y su calada es de 13.6 metros, al año desplaza un total de 2.4 millones de TEUS, cuenta con cinco muelles de atraque directo y dos terminales de contenedores, en la zona sur, administrado por DP WORLD y la zona norte administrado por APM Terminal. La ventaja de este sobre otros puertos es su ubicación privilegiada, ya que se encuentra en la capital del país, permitiéndole una rápida movilización de la mercadería, siendo una de sus principales conexiones la del aeropuerto Jorge Chávez. (www.internacionalmente.com)

#### **Figura 24**

*Puerto del Callao*



**Nota:** [www.gob.pe](http://www.gob.pe)

#### **Información aeroportuaria:**

En el Perú existen alrededor de 26 aeropuertos ubicados en diferentes regiones del país, de los cuales, los que cuentan con operaciones

internacionales son: Lima, Cusco, Chiclayo y se le une Pisco, Arequipa, Iquitos y Piura. Siendo el estelar, el aeropuerto internacional Jorge Chávez ubicado en la provincia constitucional del Callao, muy cerca de la capital Limeña. Tiene un crecimiento sostenible en el flujo de pasajeros, carga y correo, así mismo es el aeropuerto sudamericano mejor conectado con el resto del continente americano, se ubica dentro de los 50 mejores aeropuertos del mundo y el mejor de Sudamérica. ([www.lima-airport.com](http://www.lima-airport.com))

### **Figura 25**

*Aeropuerto Jorge Chávez*



**Nota:** [www.lima-airport.com](http://www.lima-airport.com)

### **Terminales terrestres:**

Funcionan aproximadamente 410 terminales terrestres en todo el país, entre los más representativos tenemos el terminal terrestre de Lima norte, el de Arequipa, Moquegua y Cusco. Siendo el más moderno e importante el gran terminal terrestre de plaza norte, el cual tiene salida a más de 150 destinos, entre ellos nacionales e internacionales, con 51 líneas de transporte terrestre y es considerado uno de los más moderno del país. ([www.gob.pe](http://www.gob.pe))

**Figura 26**

*Gran terminal terrestre*



**Nota:** [www.plazanorte.pe](http://www.plazanorte.pe)

## **11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:**

Japón es considerado como uno de los mejores países del mundo en cuanto a su infraestructura de transporte desarrollada, compuesta por vía aérea, terrestre y marítima.

### **Infraestructura vial:**

Su sistema férreo es el mejor del mundo y es el principal medio de transporte de los ciudadanos, su éxito se basa en la interconectividad de todo el país y también se moviliza la mercadería que entra y sale, esta red ferroviaria conecta las nueve ciudades más importantes y algunos puertos. Se caracteriza este servicio por ser, muy eficiente, rápido y puntual. En cuanto al transporte urbano usan tecnología para asistir rápidamente cualquier siniestro y solucionarlo, el principal medio de transporte es el de servicio público, el cual se caracteriza por ser seguro y eficiente. ([www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com))



## Figura 27

*Vía terrestre*



**Nota:** [www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com)

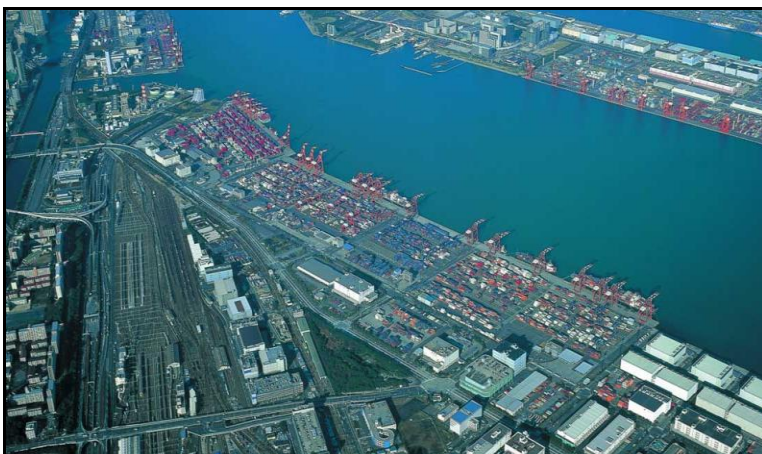
### **Infraestructura Portuaria:**

Japón cuenta con 150 puertos, entre sus principales beneficios se encuentra su conectividad con los países. Su sistema es eficiente, el tiempo de transporte es corto y menos costoso, lo cual lo vuelve atractivo.

Por otro lado, Japón se encuentra dentro del ranking de los top 100 mejores puertos del mundo. ([www.legiscomex.com](http://www.legiscomex.com))

## Figura 28

*Terminal portuario*



**Nota:** [www.apam-peru.com](http://www.apam-peru.com)

### **Infraestructura aeroportuaria:**

El país nipón cuenta con modernos aeropuertos, sumando un total de 175 aeropuertos en su territorio, de los cuales aproximadamente 20 de ellos tienen capacidad para realizar operaciones internacionales. (www.legiscomex.com)

### **Figura 29**

*Terminal aeroportuario*



**Nota:** www.legiscomex.com

### **11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.:**

#### **Principales puertos de Japón:**

- Tokio
- Yokohama
- Nagoya
- Kobe

#### **Puerto de Tokio**

Es el principal puerto de Japón, es el que controla la mayor fluencia de contenedores, se diferencia de los otros por funcionar como un centro de

distribución, este puerto cuenta con cuatro terminales, Oi, Aomi, Shinagawa y Odaiba. (www.legiscomex.com)

### **Puerto de Yokohama**

Es el segundo puerto más importante del país, su infraestructura es moderna, tiene parte del área metropolitana de Japón y su desarrollo es parecido al puerto de Tokio, cuenta con 10 muelles para recibir porta contenedores. (www.legiscomex.com)

### **Principales aeropuertos de Japón:**

- Tokio de Haneda
- Tokio de Narita
- Kansai de Osaka
- Chubu de Nagoya

### **Aeropuerto de Haneda**

Es el aeropuerto estelar de Japón, se ubica en la ciudad de Ota, a 60 km., de Tokio y resalta por ser el principal receptor de carga que ingresa al país, cuenta con cinco pistas de aterrizaje, también se ubica como uno de los aeropuertos más transitados por pasajeros, tiene destinos nacionales e internacionales. (www.legiscomex.com)

### **Aeropuerto de Narita**

Narita es uno de los aeropuertos predominantes, maneja en promedio un 50% del tránsito de pasajeros internacionales y un 60% de carga área internacional. Maneja tres terminales, ubicados en el ala norte y ala sur. Es conocido como el aeropuerto más grande en movimiento de carga y es el segundo en traslado de pasajeros. (www.legiscomex.com)

**Restricciones:**

En relación con las normas aduaneras y restricciones en Japón, está prohibido exportar productos que vulneren la propiedad intelectual, como son las marcas falsas o productos piratas, los productos de consumo que no cuenten con los estándares de calidad e inocuidad, productos inmorales, drogas, así como también las armas de fuego y explosivos. La razón se basa en la protección de los ciudadanos, en cuanto a integridad, salud, seguridad y moralidad. Las sanciones son la incautación de productos, multas y hasta la prohibición de ingreso de mercadería. ([www.covue.com](http://www.covue.com))

**11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

**DHL EXPRESS:** Es una empresa de logística internacional, con origen alemán creada en el año 1969 brinda transporte en todo el mundo y ofrece servicios de entrega como; paquetes, mensajería y correo de urgencia.

**FEDEX:** Es una empresa de logística americana, fundada como Federal Express en 1971, con envíos a nivel internacional, opera principalmente en las ciudades de estados unidos y cuenta con una tarifa variable, dependiente de diversos factores o requerimientos del cliente.

**NIPPON EXPRES:** Es una compañía japonesa, brinda servicios logísticos internacionales, esta empresa genero los mayores ingresos entre todas las compañías logísticas en el año 2016, tienen operaciones en; América, Europa, Medio oriente, África y Asia. Brindan servicios de transporte simple, traslado

especializado, asesoría en la cadena de suministros, almacenamiento y distribución.

**CH ROBINSON:** Se ubica en estados unidos, sus actividades iniciaron hace 115 años, es una de las empresas más antiguas del mercado, en el servicio de transporte multimodal, paso de ser una agencia de corretaje a transformarse en la plataforma logística más grande del mundo, ofrece servicios como consolidación, logística de carga, asesoría en cadena de abastecimiento, gestión en cumplimiento comercial y de adunas.

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

La secuencia comercial inicia desde la adquisición de la materia prima o el producto, para ello elaboramos una matriz de selección en base a indicadores, por la cual se evaluaría a cinco potenciales proveedores, luego de realizar la revisión, se seleccionó a Piscifactoría de los andes como nuestra proveedora, ya que reunía las mejores condiciones. Luego se ha realizado diversos procesos logísticos, como el rotulado, en el cual se detalla la información más importante del producto, fecha de vencimiento, peso, forma de consumo, conservación, entre otros. El empaqueo donde evaluamos las características de nuestro producto para elegir el material más idóneo, que en

nuestro caso fue, bolsas de plástico, la cual se adapta muy bien a bajas temperaturas. El embalaje que por sus bondades y beneficios se optó por cajas de cartón corrugada doble, el cual reúne características necesarias para nuestro producto como; Flexibilidad, capacidad de carga, resistencia y almacenaje. Por último, el paletizado, donde elegimos el más usado en el comercio internacional, la paleta americana, que por sus condiciones y resistencia se adapta muy bien a nuestro producto.

Para culminar, se seleccionó un contenedor refeed de cuarenta pies, el cual nos garantiza bajas temperaturas constantes durante todo el trayecto, para que nuestra mercadería llegue en excelente estado de conservación. El transporte internacional elegido es vía marítima, por medio de barco ya que nos permite trasladar mayor mercadería a bajos costos, además de ser el medio de transporte más utilizado en el comercio entre Perú y Japón, siendo el puerto de Tokio el punto de llegada.

### Figura 30

*Mapeo secuencial*



**Nota:** Autoría propia

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Son vías por el cual se distribuye un producto o servicio, por este medio el vendedor o exportador le hace llegar su producto al comprador final. Por lo tanto, cada empresario debe conocer y considerar cual será la mejor vía dentro de sus estrategias para comercializar su producto, con el fin de optimizar tiempo y recursos.

Los canales de distribución son; directo e indirecto, en el canal indirecto no se utilizan intermediarios, el fabricante vende su producto de forma rápida y directa al consumidor final, mientras que en el indirecto o también conocido como canal largo, existen dos o más intermediarios, un mayorista y un minorista, por lo que la ruta se hace mas larga para llegar al consumidor y esto genera mayores gastos. (www.marketeroslatam.com)

**Figura 31**

*Canales de distribución*



**Nota:** www.marketeroslatam.com



### **12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:**

La vía con mayor flujo es el canal directo, donde el vendedor se hace responsable de hacerle llegar el producto al comprador y se responsabiliza según lo acordado del almacenamiento, transporte y comercialización. Este tipo de canal evita los intermediarios, generando un contacto directo con el cliente, lo cual resulta beneficioso para mantener una buena relación comercial y mejorar nuestro producto en base a las sugerencias y recomendaciones que nos pueda brindar. ([www.marketeroslatam.com](http://www.marketeroslatam.com))

### **12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:**

El sector agropecuario peruano creció 3.7% en el primer trimestre del 2022 versus el año pasado, manteniendo un ritmo al alza según el ministerio de desarrollo agrario y riesgo (Midagri), también explico que el aumento de la actividad agropecuaria se debió a la mayor producción de los sectores agrícola (4.3%) y pecuario (2.8%). En base a esta información, sabemos que el sector agropecuario se encuentra en constante crecimiento, por lo cual, nosotros estimamos que, en un plazo no mayor de cinco años, diversificaremos nuestro producto actual, lo que nos hará más atractivos en el mercado internacional. Por otro lado, proyectamos ingresar a nuevos mercados, para lo cual consideraremos estratégicamente hacer uso de otros canales de distribución, que nos permita comercializar rápidamente nuestro producto y conectar con nuevos clientes. ([www.gob.pe](http://www.gob.pe))

## **12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:**

La vida ajetreada de los ciudadanos japoneses les demanda consumir productos de fácil preparación, nutritivos y de calidad, requisitos que cumplimos a cabalidad ya que, nuestro producto cuenta con los más altos estándares de calidad, inocuidad, valor nutricional, fácil preparación y conservación.

Japón es uno de los mercados más grandes del mundo, con altos niveles de compra de pescado, con un consumo per-capital de pescado de hasta 61kg., por ciudadano japonés, lo cual lo convierte en un mercado muy atractivo para nuestra empresa.

En cuanto a la competencia sabemos que hay países como Chile, Noruega, Tailandia, México y Filipinas que exportan productos pesqueros, así como también empresas nacionales, por lo que es de suma importancia seguir innovando y ampliando nuestra gama de productos, para alejarnos de ellos y no entrar en una guerra de precios. Es por ello, que tenemos pensando ampliar nuestra gama de productos en un mediano plazo, como por ejemplo innovar y ofrecer filetes de trucha ahumados o en finas hierbas o entrar al rubro de conservas y hamburguesas de pescado, lo cual nos permitirá posicionarnos en el mercado japonés.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN DE UN ENVÍO

**Tabla 36**

*Costo de exportación del primer envío y precio FOB unitario.*

<b>COSTO DE LA EXPORTACION</b>				<b>Tipo cambio:3.90 Utilidad: 4% costo total primer envío</b>
<b>Egresos expresado en US\$</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	
<b>COSTO FIJO</b>	<b>2,525.64</b>	<b>2,525.64</b>	<b>2,525.64</b>	
Energía eléctrica	307.69	307.69	307.69	
Agua	51.28	51.28	51.28	
Internet	115.38	115.38	115.38	
Alquiler almacén	2,051.28	2,051.28	2,051.28	
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>5,743.59</b>	
Mano de obra planta	0.00	0.00	1,641.03	
Mano de obra indirecta	2,051.28	2,051.28	4,102.56	
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>102,350.77</b>	

Filetes de trucha			102,350.77	
<b>COSTO DE VTA Y ADM</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,096.62</b>	
Etiquetado y rotulado			1,096.62	
<b>COSTO DEL PATELIZADO</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>628.51</b>	
Rollo de zuncho			49.23	
Cajas y divisiones			184.62	
Bandas de seguridad			62.62	
Rollo Film			92.31	
Cinta de embalaje			4.36	
Pallets			235.38	
<b>COSTO TOTAL PLANTA</b>	<b>\$2,525.64</b>	<b>\$2,525.64</b>	<b>\$112,345.13</b>	<b>\$117,396.41</b>
<b>UTILIDAD %</b>			<b>\$4,493.81</b>	<b>\$4,493.81</b>
<b>GASTOS ADUANEROS</b>			2,763.33	
Agente de aduanas			117.05	
Emisión B/L			38.46	
Derecho de embarque			412.00	
Visto bueno			285.13	
Deposito temporal			117.95	
Courier			200.00	
Gastos administración exportación			30.00	
Certificado de origen			12.82	
Certificado sanitario (Digesa)			61.92	
Carga y estiba del contenedor			410.26	
Transporte de Lima al Callao			564.92	
Imprevistos			512.82	
<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>			<b>2,763.33</b>	<b>\$2,763.33</b>
<b>VALOR FOB</b>				<b>\$124,653.55</b>
<b>Nro. Unidades</b>			12,960	12,960
			<b>Precio unitario (\$) valor FOB</b>	<b>\$9.62</b>
			<b>Precio unitario (S/) valor FOB</b>	<b>S/37.51</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

#### 14.1 Costo de oportunidad de capital:

**Tabla 37**

*Costo de oportunidad*

<b>Exportación 1: Filetes de trucha</b>	
S/100,000.00	S/130,000.00
<b>Exportación 2: Arándanos</b>	
S/100,000.00	S/195,000.00

**Nota:** Autoría propia

**El costo de oportunidad es:**

$$S/195,000.00 - S/130,000.00 = S/65,000.00$$

Entonces, se puede ver como resultado que S/65,000.00 es el costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

## 14.2 Valor actual neto:

El VAN de la empresa SHIMSA SAC, es de: \$31,821.03 en el plazo de 05 años, lo cual evidenciaría que el producto a exportar es viable, ya que se recupera la inversión y genera ganancia.

**Tabla 38**

*Ingresos y egresos*

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>UTILIDAD</b>
<b>0</b>	\$0	\$-29,458.00
<b>1</b>	\$373,961.00	\$13,481.00
<b>2</b>	\$411,357.00	\$14,830.00
<b>3</b>	\$452,492.00	\$16,313.00
<b>4</b>	\$497,742.00	\$17,944.00
<b>5</b>	\$547,516.00	\$19,738.00

<b>AÑO</b>	<b>EGRESOS</b>
<b>0</b>	\$29,458.00
<b>1</b>	\$360,479.00
<b>2</b>	\$396,527.00
<b>3</b>	\$436,180.00
<b>4</b>	\$479,798.00
<b>5</b>	\$527,778.00

**Nota:** Autoría propia

## 14.3 Tasa de interés de retorno:

El TIR del flujo de caja económico de la empresa SHIMSA S.A.C. es positivo con un 43.76%, lo cual evidencia que el proyecto es rentable y viable para su ejecución, con una tasa de retorno adecuada.

## CONCLUSIONES

- La formalización de la empresa peruana es indispensable si queremos ser competitivos e ingresar a mercados internacionales, ya que, debemos cumplir con una serie de requisitos y documentos formales. Así mismo, esto nos da la posibilidad de acceder al sistema financiero, contar con respaldo crediticio y protección legal ante eventualidades.
- Para la selección del producto a exportar, debemos tener en cuenta una serie de factores, como; la cercanía con el producto, estar familiarizados, conocer sus beneficios, estacionalidades, cuantos proveedores de materia prima existen y su ciclo de cadena productiva.
- Los criterios claves que debemos considerar al momento de seleccionar el mercado internacional son; el tamaño del mercado, el nivel de aceptación y consumo, el poder adquisitivo per-capital, las ventajas competitivas y restricciones locales.
- Finalmente debemos evaluar y estimar nuestra inversión, costos y gastos, con la finalidad de que la exportación del producto sea rentable, para ello nos podemos apoyar en distintas herramientas financieras que nos permitan hacer estimaciones a corto, mediano y largo plazo.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda hacer un análisis de los países con los cuales Perú tiene TLC ya que estos nos brindan una serie de beneficios como, acceso más rápido al mercado internacional, eliminación de barreras arancelarias de forma total o parcial, lo cual nos brinda competitividad.
- Se recomienda estar en constante capacitación y aprendizaje, para estar preparados ante las nuevas exigencias del mercado internacional, incorporar y mejorar los procesos dentro de nuestra empresa, optimizar recursos y minimizar errores, debido que la calidad del producto es no negociable en el mercado internacional.
- Se debe analizar los productos que se encuentran en el mercado nacional e internacional, con el fin de ampliar los productos a ofrecer, darles un valor agregado, innovar en nuestras presentaciones y ser eco amigables, lo cual nos hará más atractivos y sostenibles, buscando el desarrollo sostenible del negocio.
- Se debe buscar ampliar nuestras opciones de empresas productoras, evitar el desabastecimiento de la materia prima, mejores márgenes, nuevas propuestas de valor, nuevos productos, así mismo, tener muy presente la responsabilidad social y contribuir en mejorar la vida de los productores altoandinos.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ADEX (2021). *Evaluación del mercado nacional e internacional de la trucha.*

<https://www.cien.adexperu.org.pe>

AGRARIA (2021). *Producción nacional de trucha en el Perú.*

<https://www.agraria.pe>

AGROPEDIA (2022). *Cultivo de la trucha; origen, etapas, sistema y criado.*

<https://www.agrotendencia.tv>

BAP (2022). *Certificación de acuicultura más confiable.*

<https://www.bapcertification.org>

CEUPE (2019). *Características y tipos de pallets.*

<https://www.ceupe.com>

COVUE (2020). *Artículos prohibidos en Japón.*

<https://www.covue.com>

DIGESA (2022). *Lineamientos que ordenan el trámite de certificación sanitaria de exportación de alimentos industrializados de origen animal destinado al consumo humano.*

<https://www.digesa.minsa.gob.pe>

INTERNACIONALMENTE (2022). *Los cinco puertos marítimos de Perú imprescindibles para el comercio exterior.*

<https://www.internacionalmente.com>

LEGISCOMEX (2015). *Distribución física internacional, ficha logística de Japón.*

<https://www.legiscomex.com>

LIMA AIRPORT (2022). *Aeropuerto internacional Jorge Chávez.*

<https://www.lima-airport.com>

MARKETEROS LATAM (2021). *Que son los canales de distribución.*

<https://www.marketeroslatam.com>

MECALUX (2020). *Tipos de almacenes, sus activades y elementos.*

<https://www.mecalux.es>

MECALUX (2020). *La importancia de la paletización.*

<https://www.mecalux.es>

MINCETUR (2009). *Guía de envases y embalajes.*

<https://www.mincetur.gob.pe>

MTC (2020). *Terminales terrestres autorizados por el MTC.*

<https://www.gob.pe>

RFL CARGO (2018). *Funcionamiento de un contenedor reefer.*

<https://www.rflcargo.com>

SGS (2017). *Implementación HACCP.*

<https://www.sgs.pe/>

SIICEX (2010). *Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a Japón.*

<https://www.siicex.gob.pe>

SIICEX (2022). *Partida arancelaria del producto.*

<https://www.siicex.gob.pe>

SIICEX (2022). *Principales empresas exportadoras.*

<https://www.siicex.gob.pe>

SIICEX (2022). *Rutas marinas.*

<https://www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe>